RINOPROCESO

**Arranque Rápido**

INDICE

# Proceso CAP-ARR-01: Arranque Rápido (Rino Academia)

**Área responsable:** Coordinación de Capacitación y Desarrollo  
**Responsable directo:** Capacitador de Desarrollo  
**Corresponsables:** Gerente de RRHH, Coordinador de Desarrollo Comercial, Dirección de Agencia  
**Vigencia:** 2025  
**Versión:** 1.0

## Objetivo

Estandarizar el procedimiento de implementación del **programa Arranque Rápido** para agentes de nuevo ingreso a través de la plataforma **Rino Academia**, asegurando que todos los participantes reciban la capacitación inicial, cumplan con los módulos obligatorios y sean evaluados en tiempos definidos, con trazabilidad de avances y resultados.

## Introducción

El programa **Arranque Rápido** es la primera etapa de capacitación formal para los agentes en desarrollo, diseñado para dotarlos de las herramientas, conocimientos y habilidades básicas necesarias para comenzar a operar de manera efectiva dentro de la Promotoría Rino Risk.

Este proceso establece:

* La inscripción y activación en la plataforma Rino Academia.
* La asignación de módulos digitales y materiales de consulta.
* El seguimiento semanal del avance de cada agente.
* La aplicación de evaluaciones digitales.
* La retroalimentación y cierre con validación de cumplimiento.

El cumplimiento de **Arranque Rápido** es requisito para continuar en la incubadora de 3 meses y acceder a certificaciones posteriores.

## Procedimiento

### Paso 0. Reclutamiento de prospectos para agentes de seguros

1. Los Reclutadores llevan a cabo la fase de atracción y selección de prospectos conforme al **Procedimiento de Reclutamiento de Agentes**.
2. Se aplican filtros de perfil: estudios, disponibilidad de tiempo, competencias comerciales y motivación para certificarse como agente de seguros.
3. Los prospectos aprobados se integran en fichas individuales que incluyen:
   * Nombre completo.
   * Correo electrónico.
   * Teléfono de contacto.
   * Documentación básica de ingreso.

**Evidencia:** Ficha de prospecto en formato oficial de reclutamiento.

## Paso 1. Recepción y distribución de prospectos

1. Una vez finalizada la fase de reclutamiento, el Reclutador deberá **enviar por correo las fichas de prospectos** en un lapso no mayor a **96 horas antes del inicio** del programa de Arranque Rápido.
2. El correo debe estar dirigido al **Coordinador de Desarrollo Comercial** y al área de **Capacitación y Desarrollo**.
3. El Coordinador, en un lapso no mayor a **76 horas antes del inicio**, enviará a Capacitación el **listado consolidado** con usuarios creados (usuario, correo y contraseña) para la plataforma Rino Academia.
4. El área de Capacitación, con al menos **72 horas antes del inicio**, hará llegar los accesos a cada prospecto mediante:
   * **Correo de bienvenida** con accesos y fecha de inicio del próximo Arranque Rápido.
   * **Mensaje de WhatsApp** de refuerzo.
5. **Posterior al envío del correo**, el Capacitador deberá **realizar la llamada inicial** al prospecto para notificar el inicio del siguiente Arranque Rápido y confirmar la recepción de accesos.

### Ejemplo de correo de bienvenida con accesos

**Asunto:** Bienvenido a Rino Academia – Arranque Rápido

**Cuerpo del correo:**

Estimado [Nombre del prospecto],

¡Bienvenido a **Rino Academia**! Has sido seleccionado para participar en el programa **Arranque Rápido**, diseñado para brindarte las herramientas y conocimientos básicos que te ayudarán en tu camino como agente de seguros.

A continuación, te comparto tus accesos:

* Usuario: [usuario]
* Contraseña: [contraseña]
* Enlace de acceso: [link de Rino Academia]

**Calendario inicial:**

* Día 1: Inicio de sesión y presentación del programa.

**Importante:** Los módulos deben ser completados en el tiempo asignado. Cualquier retraso deberás notificarlo a tu Capacitador.

Bienvenido a la familia Rino Risk.

Atentamente,  
[Nombre del capacitador]  
Coordinación de Capacitación y Desarrollo

### Ejemplo de llamada de contacto inicial

“Hola [Nombre del prospecto], te habla [Nombre del capacitador] de la Promotoría Rino Risk. Te confirmo que ya fuiste registrado en nuestra plataforma **Rino Academia** para iniciar tu programa de **Arranque Rápido**. Te acabo de enviar un correo con tu usuario, contraseña y calendario inicial. Por favor revisa tu bandeja de entrada y confírmame de recibido. En los próximos días tendremos una videollamada grupal de presentación. ¿Tienes alguna duda por ahora?”

**Evidencia:** Registro de accesos entregados, checklist de tareas iniciales y registro de llamada realizada.

### Paso 2. Asignación de módulos

1. El Capacitador asigna los módulos digitales del programa Arranque Rápido:
   * **Módulo 1: Introducción Rino Risk**
     1. Conociendo Rino
     2. Claves para tener éxito
     3. Prospecto Calificado
     4. Bonos Incentivos y Comisiones (BIC)
   * **Módulo 2: Proceso Profesional de Ventas**
     1. Aspectos Básicos
     2. Proceso Profesional de Ventas
     3. Presentación Inicial
     4. **TAREA**: Guion de presentación
     5. Llamada telefónica
     6. **TAREA**: Guion de primera llamada
2. Los prospectos tienen un plazo de **10 días hábiles** para completar los módulos.
3. Se agenda reunión de inducción virtual para resolver dudas.
4. Capacitación y Desarrollo asigna los siguientes módulos de productos:
   * **Curso Flex Plus GMM**
     1. **Introducción Flex Plus**
     2. Coberturas Adicionales
     3. Períodos de Espera
     4. Beneficios sin costo
     5. Herramientas Digitales
   * **Curso Vida Protege (Vida ProTGT)**
     1. Introducción Flex Plus
     2. Planes Básicos
     3. Coberturas Adicionales
     4. Beneficios sin costo
     5. Opción de ahorro
     6. Herramientas Digitales
     7. Evaluación
5. Los prospectos tienen un plazo de **5 días hábiles** para completar los módulos.

### Paso 3. Seguimiento en Arranque

1. El Capacitador revisa en Rino Academia
   * Revisión diaria de avances en plataforma.
   * Recordatorios personalizados, se contacta al agente vía WhatsApp o llamada en caso de rezagos.
   * Sesión en vivo de cierre de arranque (día 15 o 30 de cada mes según calendario).
   * En caso de comunicarse y no recibir respuesta por parte del prospecto o seguimiento en la plataforma RINO ACADEMIA se le dará de baja del curso, se avisará por correo.

**Evidencia:** Reporte de avances en plataforma + acta de sesión de cierre.

### Paso 4. Evaluación y retroalimentación

1. Una vez concluidos los módulos, el agente debe presentar la evaluación digital.
2. Escala de aprobación:
   * Aprobado: ≥ 80%.
   * Reprobado: < 80% → Se da de baja, se avisa por correo.

**Evidencia:** Resultados de evaluación y minuta de retroalimentación.

### Paso 5. Cierre y certificación de Arranque Rápido

1. Al finalizar, el Capacitador genera una constancia digital con:
   * Nombre del agente.
   * Fecha de inicio y cierre.
   * % de cumplimiento y resultado de evaluación.
2. Se registra la constancia en el **Kárdex de Agentes en Desarrollo**.
3. El agente se incorpora formalmente a la incubadora de 3 meses.

**Evidencia:** Constancia digital en expediente.

## Tabla Operativa – CAP-ARR-01

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Actividad** | **Responsable** | **Plazo** | **Evidencia** |
| Reclutamiento de prospectos conforme al procedimiento de reclutamiento de agentes | Reclutadores | Según calendario de atracción | Ficha de prospecto en formato oficial |
| Envío de fichas de prospectos al Coordinador y Capacitación (máx. 96h antes del inicio) | Reclutadores | 96h antes del arranque | Correo con fichas adjuntas |
| Consolidación y creación de accesos (usuario, correo, contraseña) | Coordinador de Desarrollo Comercial | 76h antes del arranque | Listado consolidado con usuarios |
| Envío de accesos a prospectos (correo de bienvenida + WhatsApp) | Área de Capacitación | 72h antes del arranque | Correo enviado, registro de accesos |
| Llamada inicial de confirmación y notificación | Capacitador de Desarrollo | Posterior al envío de accesos | Registro de llamada |
| Asignación de módulos digitales (Intro Rino Risk, Proceso Profesional de Ventas, productos) | Capacitador de Desarrollo | Día 1 del programa | Captura de asignación en plataforma |
| Seguimiento diario de avances en Rino Academia | Capacitador de Desarrollo | Durante el arranque (10–15 días) | Reporte de avances en plataforma |
| Contacto por WhatsApp o llamada en caso de rezagos | Capacitador de Desarrollo | Durante el arranque | Registro de mensajes o llamadas |
| Sesión en vivo de cierre del arranque | Capacitador de Desarrollo | Día 15 o 30 (según calendario) | Acta de sesión de cierre |
| Aplicación de evaluación digital | Agente en desarrollo / Capacitador de Desarrollo | Al término de módulos | Resultados de evaluación |
| Retroalimentación individual y notificación de resultado | Capacitador de Desarrollo | Máx. 48h después de la evaluación | Minuta de retroalimentación |
| Emisión de constancia digital (nombre, fechas, % cumplimiento) | Capacitador de Desarrollo | Cierre del arranque | Constancia en PDF |
| Registro de constancia en Kárdex de Agentes en Desarrollo | Área de Capacitación | Cierre del arranque | Kárdex actualizado |
| Incorporación del agente a la incubadora de 3 meses | Coordinación de Capacitación y Desarrollo | Tras cierre de Arranque Rápido | Registro de incorporación en expediente |